



## Ingénieur commercial (h/f) - export

### LS telcom SAS

LS telcom SAS, filiale du groupe international LS telcom AG, fournit des solutions logicielles et matérielles avancées pour la planification des réseaux radio, la gestion du spectre et le contrôle du spectre. Nos clients sont principalement les régulateurs des télécommunications, des opérateurs de téléphonie mobile et d'autres utilisateurs du spectre RF en France, en Europe du Sud et en Afrique.

### Description du poste

Nous recherchons un ingénieur commercial export (h/f) afin de développer les activités de LS telcom en Afrique et en Europe. Rattaché au directeur commercial mais bénéficiant d'une grande autonomie, vos principales missions sont:

- La prospection commerciale et le business développement, direct et indirect, sur les marchés cibles – participation aux salons et ateliers, présentations clients, démos, etc.
- La veille technologique et commerciale
- La rédaction de propositions commerciales, la réponse aux appels d'offres, la négociation de contrats, la mise en place de partenariats
- Le suivi de projets dans la durée, afin d'appuyer les équipes projets et de saisir les opportunités d'accompagnement du client sur l'ensemble de ses activités
- Etre force de proposition et participer activement aux travaux de développement de nouveaux produits au niveau du groupe
- Promouvoir la marque LS telcom auprès des marchés cibles – Accompagner les actions de marketing opérationnel (création de contenu, aide à la rédaction de communiqués, force de proposition sur les actions marketing, etc...)
- Le reporting de votre activité auprès de votre management

### Le profil recherché

- Diplôme d'ingénieur avec spécialisation en télécommunications (Bac + 5)
- Expérience confirmée des technologies radio
- Expérience commerciale ou avant-vente dans le domaine du logiciel d'ingénierie ou d'ERP, idéalement sur des cycles longs et dans un contexte de marchés publics
- Cinq ans minimum d'expérience professionnelle dont au moins deux années d'expérience commerciale réussie
- Bilingue anglais, troisième langue un plus (arabe, espagnol ou portugais)
- Expérience internationale, idéalement sur les marchés émergents
- Excellent relationnel: vous savez être concis et précis, et gagner la confiance de vos interlocuteurs, tant sur le plan technique que sur le plan commercial
- Persévérant et diplomate tout à la fois, vous savez mobiliser des ressources en interne et en externe, pour atteindre vos objectifs
- Autonome et responsable, vous êtes mobile pour de fréquents déplacements de courte durée en France et à l'international

Le poste est basé à Chatelet, dans le centre de Paris.

Nous vous offrons la stabilité d'un groupe international, la flexibilité d'une petite structure à Paris, et le dynamisme d'une équipe internationale et motivée. Ce poste multidimensionnel apportera un épanouissement certain et une rémunération attractive au candidat idéal et motivé.

Si vous êtes intéressé par ce poste, veuillez envoyer votre CV et préciser vos motivations en contactant **Madame Otte-Witte par email: [KOtte-Witte@LStelcom.com](mailto:KOtte-Witte@LStelcom.com)**.